



Francisco M. López, experto en Gestión Aplicada al Margen

Menos ventas y más margen

Un consultor de empresas defiende la Gestión Orientada al Margen como **método para incrementar los beneficios de las empresas**

"La mayoría de las empresas están obsesionadas en enfocar su gestión hacia las ventas y las cuotas de mercado, lo cual es un error porque implica que necesitas vender cada vez más, y que por lo tanto tendrás que recurrir a descuentos o rebajas". Lo que significa que "incrementando tus ventas, puedes llegar a reducir tu margen de beneficios y entrar en pérdidas". Lo explica **Francisco M. López**, consultor de empresa y socio-fundador del despacho granollerense Ideae, además de experto en la Gestión Orientada al Margen. Una metodología que pretende enmendar el mencionado

error de fijarse sólo en las ventas para incrementar los beneficios de las empresas. "Se trata de un sistema donde lo primordial no son las ventas, sino el margen de beneficios, tal y como indica su nombre". Lo que implica, por lo tanto, estudiar minuciosamente todos los clientes, mercados y productos con los que trabaja una empresa para "obtener información acerca de dónde proceden nuestros beneficios". Se trata, en otras palabras, de observar cuales de las mencionadas variables resultan rentables y cuales no para poder actuar en consecuencia, ya sea "cambiando nuestra relación o modo de trabajo con las mismas, o bien eliminándolas porque no nos interesan si no nos aportan el beneficio planeado".

"Este método por sí solo no crea beneficios", explica López, "pero te dice

laboral

dónde y cómo generarlos, y si lo aplicas correctamente puedes llegar a incrementarlos entre un 5 y un 10%, pudiendo llegar hasta un 15%". A modo de ejemplo pero sin dar ningún nombre, López cita a una empresa gallega a la que ha asesorado en este ámbito.

Se trata de una firma especializada en la producción de medicamentos para el mercado veterinario. Su sede se encuentra en Vigo y su mercado abarca todo el territorio gallego. En el momento de aplicar esta metodología, "analizamos qué medicamentos aportaban un mayor margen de beneficios y en qué zonas de Galicia funcionaban mejor", para potenciar dichas variantes. Por el contrario, también "detectamos los que daban menos margen y estudiamos qué podíamos hacer con ellos".

400 personas en la jornada de puertas abiertas de Can Gual

Alrededor de 400 personas asistieron el pasado sábado a la jornada de puertas abiertas organizada por Can Gual en sus instalaciones situadas en el término municipal de L'Ametlla. Una jornada destinada a mostrar a sus clientes el funcionamiento de esta empresa familiar dedicada a la agricultura ecológica. La visita la guiaron **Montserrat Gual** y **Tomàs Garcia**, directores de Can Gual, y se centró especialmente en el nuevo gallinero con el que la granja ha modernizado sus instalaciones. Una nave con capacidad para 4.000 gallinas que proporcionan los huevos comercializados por Can Gual en diversos mercados de la comarca. Los asistentes también pudieron visitar el parque agrario donde se cultivan productos de temporada como tomates, patatas, calabazas o variedades de judías propias de la comarca. **RdV**



| JOSEP GARCIA

Oriol Serra



CC.OO. informa sobre el Plan Prepara

La delegación granollerense del sindicato CC.OO. acogió el pasado jueves por la mañana, al cierre de esta edición, una sesión informativa sobre el Plan Prepara. Un acto dirigido a personas en situación de paro o sin ningún tipo de prestación, a las que se asesoró sobre el acceso a esta línea de ayudas impulsada por el Gobierno central. Una línea que contempla prestaciones de 400 euros para desempleados que participen en proyectos formativos. **RdV**

Can Muntanyola, sede vallesana del proyecto Accelera el Creixement

El centro de recursos empresariales Can Muntanyola, en Granollers, será la sede del proyecto Accelera el Creixement en el Vallès Oriental. Se trata de un proyecto impulsado por la Diputació de Barcelona y la patronal PIMEC con el objetivo de apoyar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) con más posibilidades de crecimiento en la provincia de Barcelona. En total, el proyecto contempla seleccionar alrededor de 50 firmas para asesorarlas a nivel individual sobre ámbitos como la innovación, la internacionalización o la financiación. Cada una de ellas será atendida en un centro local de referencia, que en el caso del Vallès Oriental serán las oficinas de la empresa municipal Granollers Mercat en Can Muntanyola. Allí se elaborará un plan personalizado de crecimiento y se acompañará a la firma en cuestión durante el desarrollo del mismo. De esta manera, PIMEC y la Diputació esperan mejorar la competitividad de las PYMES y fomentar el tejido empresarial en la provincia. **RdV**